



फरीदाबाद में फोर्ड, छत्तीसगढ़ में शेवी

आलेख: एरिका एल. नेल्सन

फोटो: सेबास्टियन जॉन

ऊपर: जनरल मोर्टर्स के हालोल,
गुजरात स्थित संयंत्र में कार में
कल्पुर्जे लगाता एक कामगार।

दाएं: नई दिल्ली में हरप्रीत फोर्ड में
प्रदर्शित फोर्ड फिएस्टा कारें।

1920 के दशक में

अमेरिकी **ॐ**

वृक्षों की कतारों वाले नई दिल्ली के इलाकों में छाई रहती थीं। मुंबई के नए औद्योगिक केंद्रों में भी वे काफी दिखाई देती थीं। फोर्ड की टी-मॉडल गाड़ियां भारत सरकार के कार्यालय परिसरों नॉर्थ और साउथ ब्लॉक के इर्दगिर्द दौड़ती हुई नजर आती थीं। ये गाड़ियां हर महाराजा की दूर-दराज शिकारगाह तक भी पहुंचती थीं। मोहनदास कर्मचंद गांधी को हेनरी फोर्ड के साथ पत्र व्यवहार करना भाता था और उन्होंने अमेरिकी कारों के उस दिग्गज निर्माता को दोस्ती की सौगात के रूप में एक चरखा भी भेंट किया था।



अ

मेरिकी कार कंपनियां 1950 के दशक के आखिरी वर्षों में व्यापार तथा आयात की अमैत्रीपूर्ण नीतियों के कारण भारत से बाहर हो गईं। इसके साथ ही अमेरिकी कारों के प्रति लोगों का उत्साह घट गया। लेकिन बॉलीवुड में यह शान थोड़े दिन और चली। धर्मेंद्र जैसा सुपर हीरो इंपाला की तारीफों के पुल बांधता था तो तमाम दूसरे हीरो मिशिगन में बने ऐसे ही चमचमाते स्टील के रथों की सवारी करते थे। दशक-दर-दशक इन कारों की वह चाहत घटती गई और भारतीय कार कंपनियों ने आम लोगों के विशाल वर्ग के लिए छोटी और कारगर कारों के सपने साकार करना शुरू कर दिया।

बर्वानी के महाराज मानवेंद्र सिंह ने भारत में अमेरिकी कारों के इतिहास पर पुस्तिकाएं लिखी हैं। उनके अनुसार फोर्ड मॉडल टी कारों की पहली खेप जहाज से 1914 में चेन्नई भेजी गई थी।

चार सिलिंडर वाले इंजनों वाली ये कारें तैयार किट के रूप में आईं जिन्हें बैलगाड़ी में लाद कर ले जाना पड़ता था। महाराजा मानवेंद्र सिंह के अनुसार मॉडल-टी की करीब 22,000 कारें 2,800 रुपये प्रति कार के हिसाब से बिकीं।

लेकिन, फोर्ड की कहानी में असली मोड़ 1926 में मुंबई में फोर्ड मोटर कंपनी की स्थापना के बाद आया। इस कंपनी ने हर साल 10,000 कारों और कुछ ट्रकों तथा ट्रैक्टरों के उत्पादन के लिए मुंबई, कोलकाता, नई दिल्ली और चेन्नई में असेंबली

मगर स्मार्ट नहीं थी। इसे भारतीय सड़कों के लायक बनाया गया था, भारतीय दिल और जेब को देख कर नहीं।”

इस निराशाजनक अनुभव के बाद फोर्ड ने कंपनी में अपनी निर्णयक हिस्सेदारी ली और चेन्नई में अपनी उत्पादन इकाई लगा दी। उस फैक्ट्री ने वैश्विक कार निर्माता द्वारा विशेष रूप से भारत के लिए डिजाइन की गई फोर्ड आइकन कार का निर्माण किया। युवा प्रौद्योगिकी प्रोफेशनलों को ध्यान में रख कर बनाई गई आइकन ब्रांड की लगभग 3,000 कारें प्रति माह बिकने लगीं और ऐसा लगा कि पहली बार फोर्ड ने भारतीय बाजार की नब्ज पकड़ ली है।

लेकिन, अगली कार मॉडेल को जारी करने पर



आज कार बाजार का आकार काफी बढ़ चुका है और अमेरिकी कंपनियां फोर्ड तथा जनरल मोटर्स (जी एम) वैश्विक स्तर के नए कार निर्माताओं से प्रतिस्पर्धा में शामिल हो गई हैं। वर्ष 1990 के दशक में मामूली शुरूआत के बाद अमेरिकी कार कंपनियां अब भारतीय कार बाजार को गंभीरता से ले रही हैं और उनकी उतनी ही गंभीरता से प्रगति भी हो रही है। अमेरिका में फोर्ड और जनरल मोटर्स (जी एम) भले ही कीमतें घटा रही हों और कारखाने बंद कर रही हों लेकिन भारत के लिए उनके पास दीर्घगामी बड़ी और बेहतर योजना है।

अब तक का सफर: फोर्ड

भारत में अमेरिकी कारों की कहानी महाराजाओं से शुरू होती है। इसलिए यह ठीक ही है कि आज भी इन कारों का प्रचार एक महाराजा कर रहे हैं।

स्लांट लगाए।

सिंह लिखते हैं, “फोर्ड ने 1952 में ‘समाजवादी सरकार’ की कारोबार विरोधी नीतियों के कारण वापस जाने का निश्चय किया। स्टॉक में बची कारों को 1953 तक बेचा गया। उसके बाद केवल महाराजाओं और दूतावासों ने अमेरिकी कारों का आयात किया।”

1991 में उदारीकरण और फिर वैश्विक व्यापार की नई प्रवृत्तियों को देखते हुए 44 वर्ष बाद 1996 में फोर्ड की भारत में वापसी हुई। महिंद्रा एंड महिंद्रा संयुक्त उपक्रम का सहभागी बना और फोर्ड ने कार सुविधाओं तथा संचालन के लिए 37.5 करोड़ डॉलर का शुरूआती निवेश किया। नई कंपनी ने पहले विश्व भर में लोकप्रिय एस्कॉर्ट मॉडल जारी किया जो भारत में कुछ खास नहीं चला। सिंह लिखते हैं, “एस्कॉर्ट बढ़िया कार थी

फोर्ड इंडिया के प्रेसिडेंट

अरविंद मैथ्यू बताते हैं कि कुछ हद तक हर कार की इंजीनियरी को स्थानीय परिस्थितियों के मुताबिक ढाला जाता है। भारत में बेची जाने वाली सभी फोर्ड गाड़ियों को इस तरह डिजाइन किया जाता है कि वे आधा मीटर गहरे पानी में चल सकें। मानसून के दौरान यह आम समस्या होती है।

साबित हो गया कि एक और बढ़िया वैश्विक उत्पाद भारत में असफल हो गया है। ऑटो इंडिया के संपादक रणोज्य मुखर्जी को 2001 में मोडेंव को जारी करने का अवसर याद है। 1948 के बाद यही पहली कार थी जिसका आयात बेरोक-टोक किया जा सकता था। वह कहते हैं, “पेंट का काम (जो बेल्जियम में हुआ था) भारत की उण्कटिबंधीय परिस्थितियों को ध्यान में रख कर नहीं किया गया था। उन कारों का रंग जल्दी ही हल्का पड़ जाने के कारण कुछ ग्राहक नाराज हो गए। वर्ष 2002 में केवल 758 मॉडेल कारें बिकीं जो लक्जरी ‘डी’ श्रेणी का केवल 14 प्रतिशत था।

लेकिन इसके बाद फोर्ड की प्रगति का अनुमान अगस्त 2006 में हरप्रीत फोर्ड डीलरशिप के अमृत मान की कार खरीद से लगाया जा सकता है। मान टूरिस्ट ट्रांसपोर्ट सर्विस के मालिक मान फोटो

छिंचाने के लिए पूरे डीलरशिप स्टाफ सहित अपनी 20 नई सफेद फोर्ड फिएस्टा ड्युरार्टॉक टी डी सी आई डीजल मॉडल कारों के साथ खड़े थे। वह कहते हैं, “इस रेंज में इस जैसी कोई दूसरी गाड़ी नहीं है। इसमें ईंधन का सही उपयोग होता है और फिर हमारे व्यापार में माइलेज देखना पड़ता है।” वह यह भी कहते हैं, “अमेरिकी कार की अपनी प्रतिष्ठा है और इससे विदेशियों को आश्वस्त रहती है।” फिएस्टा कार के बेसिक मॉडल की कीमत 5,75,000 रुपये है और यह पुरानी मारुति एस्टीम तथा हॉंडा सिटी मॉडलों की जगह लेने के लिए तैयार है।

फोर्ड ने डीजल ईंधन से चलने वाली मध्यम कीमत की कारों का कारोबार भी तुरंत शुरू कर

यह समस्या आड़े आती है। इसके साथ ही स्थानीय पुर्जों का भी इस्तेमाल किया जाता है। आइकन में 92 प्रतिशत और फिएस्टा में 75 प्रतिशत स्थानीय पुर्जे लगे हैं।

नई दिल्ली में सचदेवा की डीलरशिप के औसत ग्राहक विश्व स्तर की घटनाओं के प्रति जागरूक रहते हैं। कभी-कभी अमेरिका में फोर्ड के खराब प्रदर्शन का यहां सीधा असर पड़ जाता है। अमेरिकी बाजार में फोर्ड की स्थिति का पूरा ब्लौरा उपलब्ध रहता है: गत वर्ष इसको उत्तरी अमेरिका में 1.6 अरब डॉलर का नुकसान हुआ और इस वर्ष की पहली तिहाई में इसे विश्व भर में 1.2 अरब डॉलर का नुकसान हुआ। उत्तरी अमेरिका में अब अगले दो वर्षों में कंपनी हजारों कर्मचारियों की छंटनी की

एशिया में मध्य वर्ग के उपभोक्ताओं की बढ़ती संख्या पर उन्होंने ध्यान दिया है।

फिएस्टा की बिक्री में बढ़ोत्तरी के साथ-साथ फोर्ड अपने जमे-जमाए बाजार में मॉडेव तथा फ्लूजन मॉडल भी बेच रही है। मैथ्यू को विश्वास है कि फ्लूजन ने एक नया वर्ग खोज लिया है। यह आधुनिक शहरी उपभोक्ता की ढोस और भरपूर स्पेस की जरूरत को पूरा कर रही है। वह कहते हैं, “हम चलते बाजार में नहीं घुसते बल्कि उस बाजार में जाते हैं जहां हमारी जरूरत है।”

कहीं कुछ जरूर सही चल रहा है क्योंकि फोर्ड इंडिया ने 2006 में जनवरी से जुलाई तक 26,775 कारें बेंची जो पिछले वर्ष इसी अवधि की बिक्री की तुलना में 94 प्रतिशत अधिक है।

**जनरल मोटर्स के प्रबंध
निदेशक राजीव चाबा के
अनुसार उनका हालोल,
गुजरात स्थित संयंत्र हर
साल 60,000 से 85,000
वाहन बनाने की तैयारी कर
रहा है और 250 नए
कर्मचारियों को लेने की
योजना है।**

योजना बना रही है।

इसके बावजूद मैथ्यू का कहना है कि भारत में फोर्ड की योजनाओं के बारे में चिंता की कोई बात नहीं है। यहां 2005 में ही 7.5 करोड़ डॉलर का ताजा पूंजी निवेश किया गया है। वह कहते हैं, “फोर्ड एशिया को उच्च प्राथमिकता दे रहा है। इसका सबसे बड़ा प्रमाण तो यही है कि गत वर्ष फिएस्टा कार को जारी करने के लिए फोर्ड के चेयरमैन तथा सीईओ बिल फोर्ड स्वयं भारत आए। समस्याएं केवल उत्तरी अमेरिका तक ही सीमित हैं। यूरोप में कमाई हो रही है, एशिया-प्रशांत क्षेत्र में भी कमाई हो रही है।”

सच तो यह है कि कारों के भारतीय बाजार को थोड़ी मदद देकर अमेरिकी कार निर्माता अपनी अर्थीक समस्या को हल कर सकते हैं। उन्हें सस्ती मजदूरी और बिक्री में बढ़त चाहिए। इसलिए

गुजरात में वडोदरा के निकट हालोल स्थित जनरल मोटर्स के निर्माण कारखाने के भीतर विशाल फर्श के इर्किर्द चिंगारियां कौंध रही हैं। मैटिनेंस कॉल की घंटियां बज रही हैं। शेर्वोले ऑप्ट्रा कारों के गेरुए-बैंगनी रंग के ढांचे मालवाहक पट्टी पर धीरे-धीरे नीचे उतारे जा रहे हैं। कार निर्माण करने वाली टोलियां दीवार के दूसरी ओर विस्तार कर रही हैं। प्रबंध निदेशक राजीव चाबा के अनुसार जी एम का हालोल कारखाना सालाना 60,000 से 85,000 कारों के निर्माण की तैयारी कर रहा है और 250 नए कर्मचारियों की नियुक्ति की योजना बना रहा है। यही सब कुछ नहीं है।

जनरल मोटर्स को पूंजी निवेश के मामले में फोर्ड से आगे रखने की कोशिश में कंपनी ने 30 करोड़ डॉलर की लागत से महाराष्ट्र में पुणे के निकट पूरी



दिया। पेट्रोल की तुलना में डीजल सस्ता है और इस पर भारत सरकार सब्सिडी भी देती है। नई दिल्ली में हरप्रीत फोर्ड के अध्यक्ष अशोक सचदेव कहते हैं कि डीजल वाली फिएस्टा सभी कारों से बेहतर बिक रही है यानी 200 कार प्रति माह। वह हर महीने औसत 250 से अधिक फोर्ड गाड़ियां बेचते हैं।

वह कहते हैं, “उत्तरी क्षेत्र में सर्विस सेंटर बहुत हैं। साथ ही पुर्जे भी आसानी से मिल जाते हैं। क्वालिटी की समस्या का उन्हें पता था....और उन्होंने पिछली गलतियों से सबक लिया, विशेष रूप से जो भारत में हुई।”

फोर्ड इंडिया के प्रेसिडेंट अरविंद मैथ्यू कहते हैं कि अब हर कार के निर्माण में थोड़ी-बहुत स्थानीय इंजीनियरी भी अपनाई गई है। उदाहरण के लिए सभी कारों को दो फुट गहरे पानी में चलने लायक बनाया गया है क्योंकि मानसून के दिनों में

तरह नया कारखाना लगाने की योजना घोषित की है। इस कारखाने की क्षमता 1,40,000 कारों की होगी और करीब 1000 नए कर्मचारी नियुक्त किए जाएंगे। कारखाने में 2008 के अंत की ओर निर्माण कार्य शुरू हो जाएगा और कंपनी की नजर कम कीमत की कारों पर होगी जिनकी मांग भारतीय कार बाजार में सबसे अधिक है। जनरल मोटर्स की अब तक की लंबी-चौड़ी चमचमाती, नाव जैसी, पीछे की ओर से पंखनुमा शेर्वोले ब्रांड की कार को देखते हुए यह एक बड़ा परिवर्तन है।

फोर्ड की ही तरह 1914 में शेवी भारत पहुंची। इसे महाराज जोधपुर के लिए आयात किया गया। मानवेंद्र सिंह कहते हैं, 1928 तक परेल, मुंबई में इसका अपना निर्माण कार्य शुरू हो गया। पहले वर्ष में ही 13,903 कारों और ट्रकों का निर्माण कर लिया गया। वर्ष 1933 में कार के डिजाइन को पूरी तरह बदल दिया गया। भारतीय कार ग्राहकों को पहली बार पूरी तरह स्वतंत्र फ्रंट सस्पेंशन देखने को मिला जिससे कार चलाने में अधिक सहलियत हो गई और टायर के घिसने में भी कमी हुई। ऊबड़-खाबड़ सड़कों पर इसका बड़ा महत्व है। इसके बाद उत्पादन युद्ध से प्रभावित हो गया। असैनिक क्षेत्र में बाजार पर बुरा असर पड़ा। द्वितीय विश्वयुद्ध के दौरान भारतीय कारखानों का उपयोग अफ्रीका में मोर्चे पर भेजे जाने वाले ट्रक बनाने में किया गया।

युद्ध के बाद दो यादगार ‘काष्ठ’ मॉडल विशेष रूप से भारत में बेचे गए। उनमें से एक भारतीय सागौन की लकड़ी से बनाई गई थी। दुर्भाग्य से उसका ढांचा मेसोनाइट का बना था जो नम मौसम में गल जाता था। फिर, 1953 में फोर्ड की ही तरह जनरल मोटर्स का भारतीय कारोबार भी बंद हो गया। बाद में केवल धनी और हैसियत वाले लोग ही शेर्वोले कारों का आयात करने लगे। 1958 में कच्छ के प्रिंस ने पहली कॉर्वेट कार का आयात किया।

अनेक भारतीय उपभोक्ताओं के मन में जर्मन इंजीनियरी के लिए बहुत आदर का भाव है। भारत से वापसी के बाद जनरल मोटर्स एक बड़ी वैश्विक कंपनी बन गई और विश्व भर में उसने कई ब्रांडों को अपने छाते तले लिया। इसलिए जब 1994 में जनरल मोटर्स फिर से आई तो उसने सबसे पहले अपने जर्मन कारखानों के उत्पादों पर ध्यान दिया। भारत वापसी पर उसने शेवी नहीं बल्कि चमचमाती ओपल बाजार में पेश की।

कारों का अपना एक म्यूजियम चलाते हैं, जिसका नाम है प्रो बोनो पब्लिको (इस लैटिन शब्द के मायने हैं—सभी के लिए खुला)। पहले से तय वक्त के मुताबिक कार-प्रेमियों और स्कूली बच्चों के लिए वह महरौली स्थित अपने भव्य शोरूम/गैरज के दरवाजे खुले रखते हैं। टाइटस के प्रिय दास्त और प्रतिस्पर्धी तरुण ठकराल ने भी अपना ध्यान अमेरिकी कारों के संग्रह पर लगाया है। वह मजाक में कहते हैं, ‘मेरी बीवी अमेरिकन है, इसलिए अमेरिकी कारें तो मुझे रखनी ही होंगी।’ पर यहां एक सच्चाई है। असल में मामला उपलब्धता और रखरखाव का है। वह बताते हैं कि कारों के ज्यादातर भारतीय संग्रहकर्ता ब्रिटिश कारों के मुरीद हैं, पर ब्रिटिश कारों बाजार में मुश्किल से मिलती हैं। इसके अलावा, अमेरिकी कारों का रखरखाव आसान है। वह कहते हैं, ‘अमेरिकी कारों को एक बार दुरुस्त कर लीजिए और फिर चाबी घुमाइए और पुर्झ हो जाइए।’

लेकिन इन कारों पर इतना वक्त और पैसा जाया करने के बदले उन्हें क्या मिलता है? इसके जवाब में वह कहते हैं, “यह असल में हर किसी से मिलने वाला जोरदार रेसर्पॉन्स है। एक कंपनी के चेयरमैन से लेकर सड़क किनारे बैठा व्यक्ति तक इन कारों को देखकर मुस्करा उठता है और हाथ हिलाता है।” वह आगे कहते हैं, “बेशक, आधुनिक कारों का अपना मजा है, पर जब टेक्नोलॉजी अपने विकास के क्रम में थी, तो उस दौर का देन ये कारें कुछ विशिष्ट हैं। ये हार्ड मेटल से बनी हैं और इनका निर्माण आज के पैपर्सी कैन जैसा नहीं है।”

नई दिल्ली स्थित ल मेरिडियन होटल के मुख्य संचालन अधिकारी ठकराल ने पांच साल पहले टाइटस सरीखे कार प्रेमियों के साथ मिलकर हेरिटेज कार क्लब बनाने में मदद दी थी। आज इस क्लब के 140 सदस्य हैं और वे मोटरकारों के इतिहास के बारे में जनता को जागरूक बनाने के सिलसिले में पूरे देश में छोटी और लंबी दूरियों की कार-रेलियों का आयोजन करते हैं। एक और पुराना कार क्लब है विटेंज एंड क्लासिक कार क्लब ऑफ इंडिया। इसका मुख्यालय मुंबई में है और इसके 150 से ज्यादा सदस्य हैं। दोनों ही क्लब सड़कों से विदा ले चुकी कारों के प्रदर्शन और उनके बारे में लोगों को जागरूक बनाने का काम करते हैं। अक्सर यह काम परोपकार के लिए किया जाता है, जैसे कि सुनामी के बाद 2004 में तमिलनाडु में एक कार-रेली का आयोजन।

निवेश के तौर पर देखें, तो ऐसी कारों की कीमतों में आश्चर्यजनक इजाफा हुआ है। ठकराल ने अपनी पहली कार एक दशक पहले एक गांव से दस हजार रुपये में खरीदी थी। वहां वह कबाड़ से ज्यादा कुछ नहीं थी। अब वे उसकी कीमत कई लाख रुपये लगाते हैं। नई दिल्ली में संग्रहकर्ताओं की ज्यादातर कारों की मरम्मत और रखरखाव का काम ओखला इंडस्ट्रियल एरिया स्थित सभी सुविधाओं से युक्त गैरज ‘पंडित एंड कंपनी’ मुहैया करता है। इस व्यवसाय को संभालने वाले

परिवार की तीसरी पीढ़ी के नुमाइंदे प्रकुल पंडित कहते हैं कि किसी कार की पूरी तरह मरम्मत में कम से कम छह महीने का वक्त लग जाता है। कारें अक्सर जंग खाई, जाले लगी और छेदों से भरी होती हैं। इनमें इंजन और सीटें नहीं होतीं और उनके ढांचे के कुछ टुकड़े ही बचे होते हैं। ऐसी कारों की मूल कीमत अमूमन तीन लाख रुपये होती है। ऐसी कारों की मरम्मत के बाद उनकी मांग और कीमत के बारे में पंडित कहते हैं, ‘फिर तो कोई सीमा नहीं है। पर यह बात इस पर निर्भर करती है कि कार कौन सी कंपनी की है।’

बाहर से कोई एंटीक कार मंगाना मुमकिन नहीं है, क्योंकि उन पर 180 प्रतिशत कस्टम शुल्क देना पड़ता है। पर छोटे कस्बों से ऐसे रन्नों को खोज निकालने में ही असली रोमांच है। टाइटस के संग्रह में एक ऐसा ही एक रल रेड शेवी बेल एयर है, जिसके बारे में वह बताते हैं कि चलाने में यह बेहतरीन है और यह 160 किलोमीटर प्रति घंटे की रफ्तार पकड़ सकती है। यह कार पिछले साल उनके मुख्य मैकेनिक की शादी की वर्षगांठ के मौके पर प्रदर्शित की गई थी। असल में, शादी-ब्याह के मौके पर इस तरह की क्लासिक कारों की खासी मांग होती है। ऐसी कारें मुहैया कराने वाली एजेंसियां कुछ घंटे के लिए ये कारें देने के बदले हजारों रुपये लेती हैं।

पर टाइटस जैसे संग्रहकर्ता यह काम शैकिया करते हैं, पैसों के लिए नहीं। वह अपने म्यूजियम में कारों पर चढ़कर बच्चों को खुशी से चिह्नते-चिल्लाते देखना पसंद करते हैं। वे उम्मीद करते हैं कि इस तरह वे बच्चों को कारों के इतिहास के बारे में थोड़ा-बहुत बता सकते हैं। इसका एक उम्मा उदाहरण उनकी 1952 की कैंडिलक कार है, जिसमें आधुनिक कारों की तरह पावर स्टिरिंग, पावर ब्रेक और ऑटोमैटिक ट्रांसमिशन आदि सभी सुविधाएं हैं। वह कहते हैं, ‘आप इनकी डिजाइन और फीचर्स में भविष्य की कारों के लिए बनने वाले मानकों को देख सकते हैं।’ टाइटस सरकार से एंटीक कारों का आयात करने की इजाजत देने की मांग करते हैं, ताकि वे और उनके जैसे दूसरे संग्रहकर्ता अपने संग्रह को और बढ़ा सकें। हालांकि विदेशों से कारों के पुर्जे मांगने पर कस्टम शुल्क ज्यादा नहीं है, जिससे कारों की मरम्मत और नवीनीकरण के काम में सहूलियत रहती है। अपने बाहरों को दुरुस्त करने के सिलसिले में टाइटस लगातार अमेरिका और ऑटो शो का दौरा करते हैं और वहां से वांछित कलपुर्जे लेकर आते हैं।

जिनके पास ज्यादा बैंक बैलेंस नहीं है और फिर भी जो ऐसी किसी सुंदर कार को अपना बनाने के इच्छुक हैं, उनके लिए उम्मीदें खत्म नहीं हुई हैं। टाइटस बताते हैं, ‘इस तरह की एक कार रखने वाले तमाम लोग हैं, जो अपनी कार की बच्चे की तरह देखभाल करते हैं।’ ऐसी कारों के कई आम मॉडलों को पंद्रह हजार रुपये तक में खरीदा जा सकता है, जो जर्जर तो होती हैं पर उनकी मरम्मत हो सकती है। आखिरकार, यह सारा मामला ही समर्पण, वक्त और आकर्षण का है।



बिल्कुल ऊपर: अपनी 1954 क्रिस्टल डेसेटो कन्वर्टिबल में तरुण ठकराल।

ऊपर: दलजीत टाइटस अपनी 1947 कैंडिलक फ्लॉटबुड के साथ।

कारण कम पावर का इंजन बताते हैं। ये ऊंचे दर्जे की कारें थीं और इच्छुक खरीदारों को पता था कि यूरोप में ओपल कारों के इंजन बेहतर होते हैं।

महिंद्रा एंड महिंद्रा के साथ शुरूआती गठबंधन के बाद जनरल मोटर्स 1999 में पूर्ण स्वामित्व वाली सहायक कंपनी बन गई। हालोल में कारखाना स्थापित करने के बाद 2003 में कंपनी ने अपना सबसे महत्वपूर्ण ब्रैंड शेवी बाजार में उतारा। कुछ समय तक मामूली बिक्री के बाद जनरल मोटर्स की टवेरा एस यू वी ने बाजार में सफलता का परचम लहरा दिया। टवेरा में आज 96 प्रतिशत स्थानीय पुर्जे लगे हुए हैं।

जून 2006 तक इसके 3,412 मॉडल बिक चुके हैं और इसे भारत में जनरल मोटर की सर्वाधिक बिकने वाली कार का खिताब मिल चुका है।

जनरल मोटर्स इंडिया के वाइस प्रेसिडेंट पी. बालेंद्रन कहते हैं, “भारत में 2005 में ऑटो उद्योग के क्षेत्र में 5 प्रतिशत की बढ़ोतरी हुई। जनरल मोटर्स के कारोबार में 15 प्रतिशत की वृद्धि हुई।” वह गत वर्ष 30,837 कारों की बिक्री की तुलना में इस वर्ष 50,000 कारों की बिक्री की आशा कर रहे हैं।

आम उपभोक्ता के लिए बाजार में पेश की गई एविओ देवू कंपनी का मॉडल है। एशियाई बाजारों के लिए इसका विकास सबसे पहले दक्षिण कोरिया में किया गया। भारत की सड़कों को देखते हुए इसमें आवश्यक सुधार किया गया और कीमत फोर्ड फिएस्टा के बराबर ही रखी गई है।

टवेरा का डीजल चालित मॉडल उपलब्ध है लेकिन जनरल मोटर्स ने ऑप्ट्रा या एविओ का डीजल मॉडल अभी बाजार में नहीं उतारा है। बालेंद्रन का कहना है कि कई डीजल मॉडलों पर विचार किया जा रहा है। अगले वर्ष एक मिनी कार का मॉडल भी बाजार में उतारा जाएगा। मुखर्जी कहते हैं कि भारतीय जेब के मुताबिक दाम पर अमेरिकी ब्रांड की कार का नुस्खा सफल सिद्ध हो सकता है। “अगर कार का दाम ठीकठाक रखें तो बढ़िया बिक्री हो सकती है।”

नियति

भारत से नियर्ति की बात की जाए तो बेशक फोर्ड ने बाजी मार ली है। ऑटोमोबाइल क्षेत्र में मजदूरी चीन के समान ही काफी कम है यानी 80 सेंट से एक डॉलर। फोर्ड इंडिया आइकन कार के नियर्ति ‘किट’ तैयार करता है जिनमें अंतिम रूप से तैयार पुर्जे होते हैं और जिन्हें इनके गंतव्य स्थान पर केवल असेम्बल करना पड़ता है। ये स्थान हैं: दक्षिण अफ्रीका, ब्राजील तथा मेक्सिको। भारत से आइकन के कल-पुर्जे चीन को भी भेजे गए हैं। मैथ्यू का कहना है कि जब घरेलू बाजार में बिक्री के आंकड़े

हालोल, गुजरात में जनरल मोटर्स के संयंत्र में कार उत्पादन का एक दृश्य।



SWL
1200 KGS



एकान्तर राजू © एफी-डिस्ट्रीब्यूशन्स

गिर रहे हों तो निर्यात के कारोबार से 'राहत मिल सकती है।'

निर्यात बढ़ाने की राह का सबसे बड़ा रोड़ा है उत्पादन की क्षमता में कमी। सुंदरम फास्टनर्स जैसे अपवाद छोड़ भी दिए जाएं तो ऑटो उद्योग के पुर्जे बनाने वाले अधिसंस्थ भारतीय उत्पादक छोटे स्तर के हैं और उनकी निर्माण प्रक्रियाएं बहुत पुरानी हैं। जनरल मोटर्स के हालोल कारखाने के प्रबंधक उप्पल कहते हैं, “सुविधाएं सबसे बड़ा मसला है।” कार निर्माण के लिए अधिकांश उत्पादकों के पास रोबोटिक प्रौद्योगिकी नहीं है जबकि विश्व की बड़े कार्पोरेशनों की मांग को पूरा करने के लिए इनका होना जरूरी है।

फिर भी हालात तेजी से बदल रहे हैं। विदेशी ऑटो कंपनियां भारत से कारों के कल-पुर्जे सप्लाई करने वाली कंपनियों को निरंतर प्रशिक्षण देते हैं और उनका आधुनिकीकरण करते रहते हैं। कुछ नई बढ़ने वाली कंपनियां जैसे मालनपुर, मध्य प्रदेश की जमना ऑटो अमेरिका में जनरल मोटर्स के ट्रकों के लिए लिफ्ट स्प्रिंग सप्लाई कर रही हैं तो रिको ऑटो जगुआर तथा लैंडरोवरों के लिए फोर्ड को सप्लाई भेज रही है। कई विश्लेषकों को आगामी वर्षों में निर्यात दुगुना होने की आशा है। महाराष्ट्र में जनरल मोटर्स का कारखाना इसमें अपना योगदान दे सकता है। यह जनरल मोटर्स देवू ऑटो एंड टेक्नोलॉजी के भावी उत्पादों का मुख्य उत्पादन केंद्र बन जाएगा। घरेलू और निर्यात बाजार की मांग को पूरा करने के लिए इसकी क्षमता 3,00,000 गाड़ियों तक बढ़ाई जा सकती है।

भारत से केवल हार्डवेयर का ही निर्यात नहीं

किया जाता। जनरल मोटर्स ने बैंगलूरु में 2.1 करोड़ डॉलर की लागत से एक तकनीकी अनुसंधान तथा विकास केंद्र की स्थापना की है। इस केंद्र में गणितीय विशेषज्ञता वाले उपकरण, कम वजन वाली सामग्रियों तथा ऑटोमोटिव इलेक्ट्रॉनिक प्रणालियों का विकास किया जाएगा। भारतीय वैज्ञानिकों तथा इंजीनियरों ने कारों के निर्माण की नई विधियां ईंजाद कर ली हैं जिनसे 2009 की कारें क्षमता में बेहतर होंगी। गणितीय विशेषज्ञ प्रोटोटाइपों के आधासी (वर्चुअल) मॉडल तैयार कर रहे हैं और इस तरह कंपनी द्वारा उन्हें असली रूप में बनाने का खर्च बचा रहे हैं। उधर, फोर्ड ने चेन्नई तथा नई दिल्ली स्थित भारतीय प्रौद्योगिकी संस्थान (आईआईटी) को गाड़ियों के धुएं तथा परिवहन सुरक्षा पर अनुसंधान के लिए अनुदान दिया है।

मार्केटिंग: अमेरिकी ब्रांड, भारतीय टिल

कोई भी कंपनी जो भले ही अमेरिका में शुरू हुई, विश्व स्तर की हो जाने के बाद कुछ अंतराष्ट्रीय खासियतें आ ही जाती हैं। 1940 के दशक में भारतीय लोगों के लिए कारों का बाजार ब्रिटेन था।

फोर्ड की मार्केटिंग टीम इस बात को जानती थी। तब कंपनी ने कारों के खरीदारों के लिए 'ब्रिटेन भ्रमण' की आकर्षक योजना पेश की। इसमें ब्रिटेन की यात्रा के साथ-साथ भारत में कार आयात करने से पहले परीक्षण के तौर पर उसे ड्राइव करने की सुविधा भी शामिल थी।

अब कार के खरीदारों को आकर्षित करने के लिए बॉलीबुड फिल्मों के ग्लैमर का उपयोग किया जाता है। जनरल मोटर्स ने प्रतिष्ठित युवाओं की

नवंबर 2005 में फोर्ड फिएस्टा बाजार में जारी करने के मौके पर इसके ब्रांड एम्बेसेडर बॉलीबुड अभिनेता अभिषेक बच्चन मूर्खी में।

कार के रूप में एवियो का विज्ञापन देने के लिए सैफ अली खान तथा रानी मुखर्जी को लिया। दूसरी ओर, अभिषेक बच्चन के साथ फोर्ड के विज्ञापन अभियान ने फिएस्टा को उपभोक्ताओं के मन में बैठा दिया।

फोर्ड के मैथ्यू बच्चन के 'गो फिदा' विज्ञापन अभियान को सही समय पर जारी करने की प्रशंसा करते हुए कहते हैं, “बड़े पर्दे पर उनके धमाके से ठीक पहले हमने उन्हें अभियान के लिए चुन लिया” और जैसे-जैसे उन्हें सफलता मिलती गई, हमारा ब्रांड भी सफल होता गया।

जनरल मोटर्स के ऑप्ट्रा प्लेटफार्म पर बनी नई स्पोर्टी हैचबैक एस आर वी भारतीय सड़कों पर अपनी तरह की अलग गाड़ी है। यह भी नए विज्ञापन अभियान की मदद से रही है। अपनी युवा, जिप्पी छवि के कारण इसकी गेम और ब्लॉगों से भरपूर वेबसाइट भी बनाई गई है।

भारत में विश्व स्तर की किसी भी कंपनी की 10 लाख रुपये से कम श्रेणी के अंतर्गत एस आर वी का आगमन थोड़ा चौंकाने वाला है। मुख्यों कहते हैं कि लोग एस आर वी की बनावट की तारीफ करेंगे लेकिन फिलहाल भारतीय उपभोक्ता हिचक सकते हैं क्योंकि “यह गाड़ी उस आदमी के लिए है जो किसी आकर्षक महिला को डेटिंग पर ले जा रहा है। लेकिन, यहां तो वह कार चाहिए जिस पर सारे रिस्टेदार अपनी स्वीकृति की मुहर लगा दें।” फिर भी, लगता है जनरल मोटर्स इस नई कार को बाजार में जरूर उतारेगी। जनरल मोटर्स के चाबा कहते हैं, “हम इस गाड़ी की बिक्री की गिनती नहीं करना चाहते। यह एक प्रयोग है.....इस देश में पहला प्रयोग, और यह अपनी पसंद का वर्ग पैदा कर लेगी।”

ऑटो उद्योग पर नजर रखने वालों का कहना है कि ‘राइट हैंड ड्राइव हमर्स’ का उत्पादन करके जनरल मोटर्स भारत में बड़े आकार के वाहन भी पेश कर सकती है। अफवाह तो यह भी है कि अमेरिकी-जर्मन कंपनी डेम्लर-क्रिस्लर भी अपनी जीपों की रेंज और विशेष रूप से ग्रैंड शेरोकी को बाजार में उतारने की योजना बना रही है।

ऐसा लगता है कि भविष्य में बढ़ोत्तरी बड़े यूटिलिटी वाहनों और आम आदमी की मिनी कारों में ही होगी। फोर्ड के मैथ्यू कहते हैं, “मेरे पास छोटी कारें, बड़ी कारें और मिनी वैनों की योजनाएं हैं। बस, मुझे सही घोड़े पर दांव लगाना है।”

एरिका एल. नेल्सन स्वतंत्र लेखिका हैं जो भारत में तीन वर्ष रह कर हाल ही में कैलिफोर्निया लौटी हैं।